

**Approbation de l'ouverture du parcours de BUT TC
Business International : achat et vente (BI)**

**Commission de la Formation et de la Vie Universitaire
du 23 septembre 2025**

Délibération 2025/09/CFVU – 133

Vu le code de l'éducation, notamment son article L.712-6-1 ;

Vu les statuts de l'Université de Toulouse, notamment son article 27 ;

**Après en avoir délibéré, les conseillers approuvent l'ouverture du parcours de BUT TC
Business International : achat et vente (BI).**

Toulouse, le 23 septembre 2025

Le Vice-Président CFVU



Vincent PAILLARD



Nombre de membres : 42
Nombre de membres présents ou représentés : 24

Nombre de voix favorables : 24
Nombre de voix défavorables : 0
Nombre d'abstentions : 0
Ne prennent pas part au vote : 0
Nombre de votes blancs : 0



PRÉSENTATION CFVU
DU 19 SEPTEMBRE 2025

Projet Parcours Business International : achat et vente



IUT Ponsan - Département TC
Alice GARCIA-FALIERES

INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

Contexte :

Pourquoi ce parcours ?

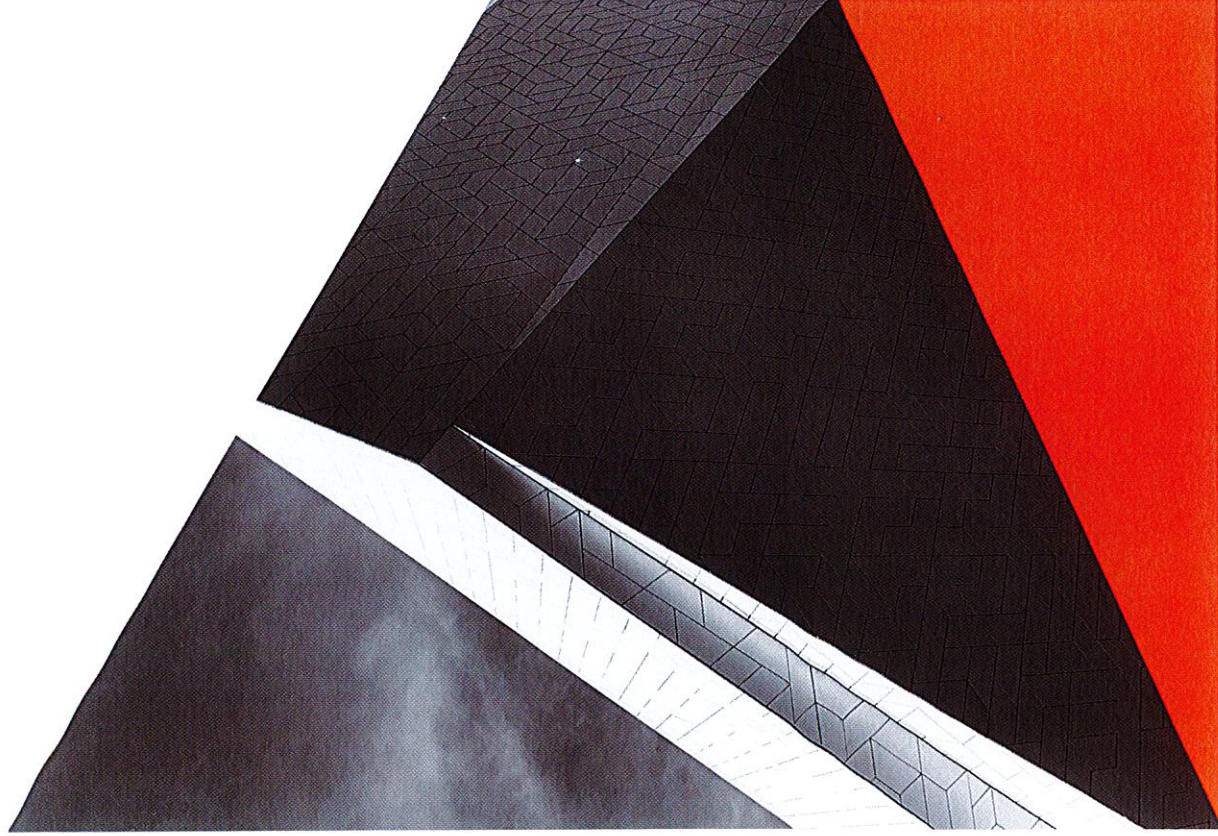
Répondre à la demande croissante de formation en commerce international dans un territoire fortement tourné vers l'aéronautique, le spatial, le numérique et la santé

Positionnement > Parcours spécialisé du **BUT TC** :

6 groupes / 3 parcours

> élargissement du choix avec
intégration du parcours BI
(français) > mobilité ou
alternance

Objectif > Intégration du
parcours BI à moyens
constants (6 groupes TD)



Atouts pour les étudiants

01

Insertion professionnelle : métiers liés à l'export, au marketing international, à la logistique et au consulting.

02

Ouverture internationale : mobilité, langues, interculturalité, stages et projets en contexte global

03

Poursuite d'études : accès facilité à des masters spécialisés en commerce international.

04

Attractivité et fidélisation : un parcours différenciant, attendu par les étudiants (forte demande constatée dans d'autres IUT).

Atouts pour les entreprises



Compétences locales : former des jeunes capables d'accompagner les PME/ETI régionales dans leurs projets d'internationalisation.



Secteurs clés : aéronautique (Airbus, Safran, Thales), santé (Pierre Fabre), distribution (Decathlon, L'Oréal), logistique (Geodis, DHL).



Partenariats possibles : avec Business France, BPI, CCI, clusters (Aerospace Valley).



Renforcement du vivier local : offre complémentaire face à la pénurie de profils formés à l'international.

Ressources et faisabilités



Équipe pédagogique : 4 titulaires déjà présents, mutualisation possible avec le tronc commun.



Expérience existante : retour positif de l'IUT de Tarbes (fort intérêt étudiant, partenariats développés).



Capacité d'accueil : 15 à 30 étudiants (objectif de moyens constants : conserver le même nombre de groupes actuels)



Organisation : sondage auprès des BUT1 pour calibrer la demande.

Diagnostic et opportunités

01

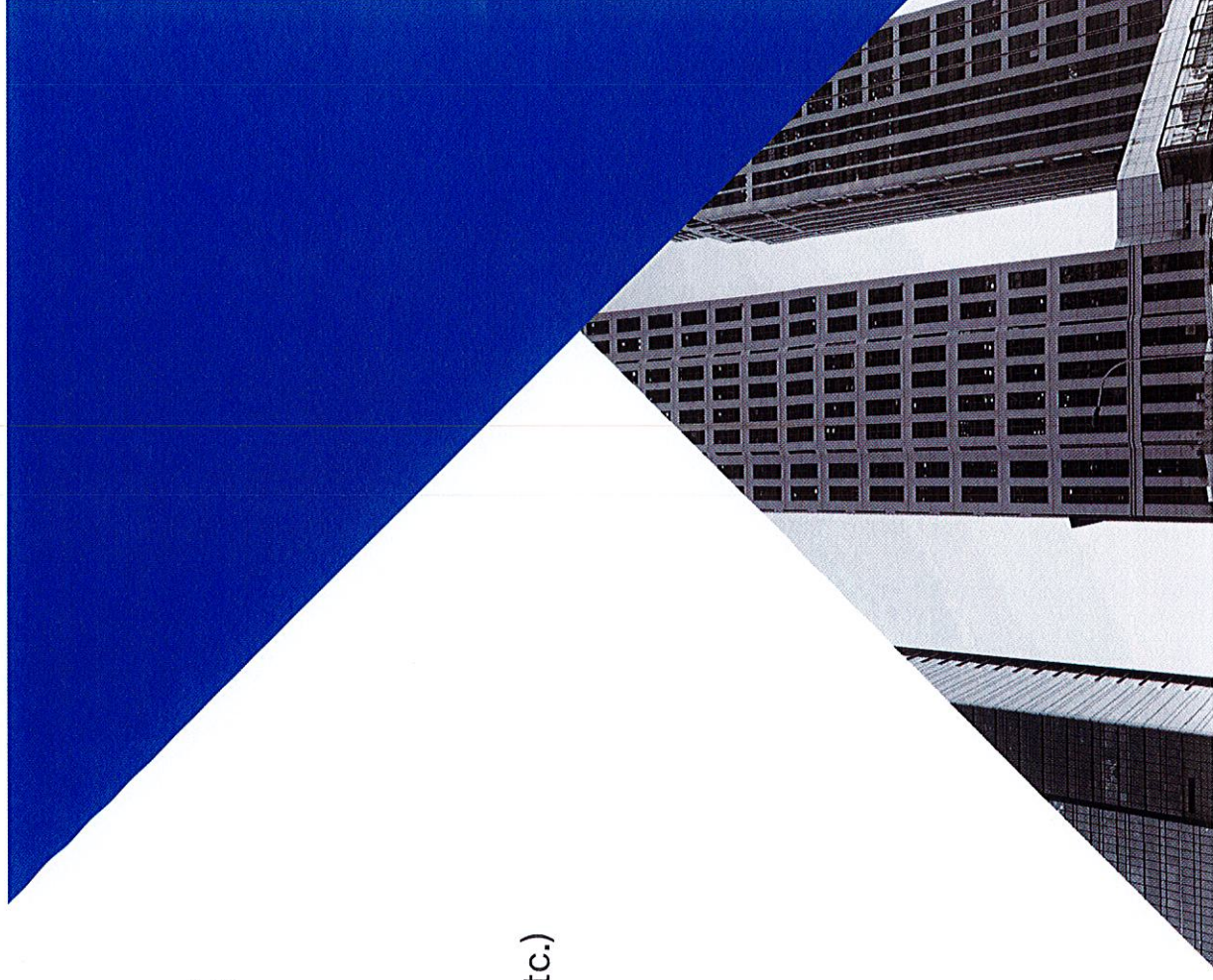
Menaces :

Concurrence des écoles privées (TBS, Euridis, etc.)
> nécessité de visibilité.

02

Opportunités :

- Fort tissu économique exportateur à Toulouse et en Occitanie.
- Soutiens institutionnels (CCI, Business France, BPI).
- Besoin d'internationalisation des PME.



Calendrier



01	Validation du parcours	03	Partenariats
02	Sondage étudiants	04	Communication ciblée